

航海人生四十载

SAIL INTO ANOTHER

文字 Neil 图片 Sunreef

手握香槟,并将之高高举起,在媒体长短镜头的聚焦下,安东尼(Anthony Lim)站在船尾,随着一击清脆的炸裂声,水面上泛起浅色的香槟泡沫,在全场的欢呼和掌声中,音乐再次响起,船厂总裁Francis与安东尼激动地拥抱合影,美妙的交船和新船洗礼仪式在新加坡游艇展的夜空下暂告段落。

从会员到主席

安东尼,新加坡商人,产业涉足地产、保险等领域,同时他也是一家帆船俱乐部的主席。安东尼仍旧清晰地记得40年前他加入俱乐部时候的样子,“我当时就读于国际学校,其中有一个课程叫做新加坡外展训练(Outward Bound Singapore),老师会挑选一些学生,安排参加野外的生存拓展,其中也包括水上运动,我就在那个时候第一次接触到了帆船,并喜爱上了这项运动。之后便加入这家俱乐部成为了会员。俱乐部早期属于英国海军,整体的管理运作氛围很好,宛如一个大家庭。”安东尼指着自己的名片说道,“再后来我加入了管理团队,成为这家帆船俱乐部的委员会主席。这是我加入的第一家帆船俱乐部,从会员变成主席,我的感受很奇妙。要知道这家俱乐部已经有81年的历史了,去年许多会员一同来庆祝俱乐部成立80周年,这一切真的是太妙不可言了,而帆船这项运动也改变了许多我看待问题的方式。”

帆船教会我的企业管理学

安东尼皮肤黝黑,戴着一副粗边黑框眼镜,说话时候表情丰富,神采飞扬,赋有感染力的笑容常常挂在嘴边。“帆船赛场有时和商场很类似,比如说状况出现了,用什么方法去应对,如何处理,这些日常工作中会遇到的问题,在帆船比赛中几乎时刻都在面对。”帆船运动让安东尼在面

对复杂市场时获得了更多新的启示,好比如何达到公司的预定目标,他说:“和帆船赛事一样,起点是A,终点是B,”他在桌上画了一条线,“但是过程从来就不会是一条直线,风会变,流会变,对手的航行路线你也要考虑,需要适时地变换战略和策略。比如看到前方有风暴,便要暂停脚步,我要等或者是绕开。那么如果经济危机来临了,我们要采取什么动作,这些都是和帆船相应的。”作为公司的拥有者,安东尼就是船长,要对整条船的运行负责,安排关键的船员去执行目标任务。

刚接手俱乐部主席位置时,他就要面对一个棘手的问题:俱乐部会员活跃度不高,没有相关活动,对于未来没有方向。这个俱乐部陷入非常萧条的境况,工作人员为了节省成本,晚上甚至把几处地方的灯都关了,整个俱乐部会所就像一座鬼城。事后会员打趣地说,当时都以为俱乐部倒闭了。“没有方向是一个大问题,”安东尼说,“就和在航行中没有目标一样可怕,你只是在努力地让船往前开,但如果方向不对,这个努力往往是白费的。”在他接手俱乐部后,他为俱乐部设定了的新方向,并果断地更换了俱乐部一些管理委员,注入新的活力,邀请各界不同的人士前来参与帆船活动,让俱乐部变得更加开放和活跃。他开始做公益性的活动,比如邀请残疾青少年来体会航海的乐趣,为有缺陷的小朋友举办生日派对,定期举办比赛等等,为此还购入了特制的帆船。“这里是一个大家庭。”俱乐部一位82岁高龄的会员李博万(Lee Boon Wan)说,他虽然已经不再开帆船,但是还是会来俱乐部帮忙一些活动,如今他的画作也依然挂在俱乐部的墙上。

钟爱双体帆

安东尼坦言自己很喜欢远航,印度尼西亚的许多偏远小岛都去过,谈到自己的买船经验,“你知道在东南亚国家航行最怕船上缺什么吗?”安东





们能直接和船厂拥有者沟通的品牌,有时候我会接到弗朗西斯亲自打来的电话询问一切是否进展得顺利。”而这种对品牌的信任感并不只有他感受到。他在波兰的时候曾遇见过一个意大利船东,他是一个非常著名的企业家,在公司转让之后开始专心享受生活。那个意大利船东对他说:“相信我,我拥有两艘Sunreef 74,这个品牌值得信任。”

帆船给人们带来希望

安东尼所在的俱乐部长期以来都努力为弱势群体创造更多自我挑战与实现的机会和平台,例如资助一些行动不便的小朋友实现他们的帆船梦想,嘉文·谭便是俱乐部早期邀请的众多残疾孩子中的一员,他自小患有大脑性麻痹,导致腿部及部分手臂无法像正常人一般活动,部分生活无法自理。俱乐部刚开始接触嘉文·谭时,小朋友是那么的自卑与悲伤,生活于他没有半点希望,而孩子的父亲也显得异常阴郁。而那次的帆船活动仿佛为嘉文·谭突然打开了通往另一个世界的大门,他喜欢上了帆船,开始学习,参加比赛,希望之火在他心中开始燃烧。2012年,他代表新加坡参加了英国残奥会,成为了一名真正的运动员。这期间嘉文·谭的父亲也在慢慢改观,他变成了儿子的支持者、追随者,为他的每一次小小的进步感到骄傲。“这是一个很小的故事,但激励并感动着人们,”安东尼说,“我相信帆船可以给人们带来希望。”

临近采访的尾声,安东尼分享了他的一段航行经历,有一次他从新加坡出发,去往印尼,途中意外地停靠了一个小岛。这是一个物资贫乏,

相对落后的世界,当地人告诉他之前从来没有看到过这么现代的帆船。当他把船上的物资和岛上的小孩子分享时,这些孩子却好奇地打量着拿在手上的苹果和橘子,疑惑这些究竟是什么东西。安东尼不禁感慨到:“帆船可以将我带到这个小岛,也同样可以让这些孩子走出小岛,这也许只是个时间问题。”



尼苦笑着说,“空调。遗憾的是,当时我的那条双体帆船没有配空调,所以晚上基本没有办法睡觉。”如果一个船东在买船前已经航行很久,他自己会很清楚自己的需求在哪里。“我需要更大的空间,我需要一些高质量的内饰,音响设备,当然还有大功率的空调,在多年的航行期间,我慢慢明白哪些是我要的,而哪些不是。”安东尼之前拥有过好几艘帆船,而且以双体船居多,他的原因也很简单:首先如果是一艘动力艇的话,巡航距离会有所限制,新加坡周围景色并不足以吸引他,他希望能够去更远的

地方,所以动力艇就被排除了。接下来就是选择单体帆船还是双体帆船,从安东尼的经验来看,单体帆船虽然价格有优势,但是一艘60尺的单体帆船需要两到三个船员来驾驶,而且单体船的空间相比双体帆船小了很多,对于安东尼这样常常喜欢带上朋友和家人出海的船东来说,双体帆船再适合不过了。而且双体帆船平稳性好,吃水比较浅,能去的地方也更加多。这次安东尼还是选择了双体帆船。“其实如果真正来操控的话,这艘62尺双体船只需要我和儿子两个人就够了,但实际出海时,我们会有三个水手,两个来操控船只,一个为船上的嘉宾提供服务。”安东尼说,“特别在年纪上去后,我已经更加偏向于舒适的航行了。”

信任源于超乎预期的服务

说道此次的爱艇Sunreef帆船时,安东尼说:“在选择Sunreef时,我发现这款62尺的双体船就是我要的,虽然她是船型中最小的一款,但是我认为这足够了。”Sunreef在做工方面注重细节,即使在一些客人不太会注意的地方,也会用心去打磨。“当我发现时,我就会很感动并且对这个品牌会更加认可。”除了做工以外,性能也是吸引安东尼的一个因素,在一次波兰船厂试船的时候,坐在62尺新船上,15节的风速迎风航行,速度一度达到了12节,这是非常难得的。

安东尼认为,他选择一个品牌最重要的一个因素是:信任。Sunreef的拥有者弗朗西斯对于客户的服务态度是承诺即做到,并且能够给予客户一些超过合约中的服务,这也是安东尼信任这个品牌至关重要的原因。“一个电话,他们就能帮你解决。”安东尼举例道,“比如在交船之前,我想在船上做一些小的改动,在户外加装一套音响设备,虽然这个改动会造成一些额外的成本,弗朗西斯却只说了一句:‘我派人帮你解决,先不用担心费用。’,那种把客户当作好朋友的態度让安东尼感觉很好。并不是钱的问题,只是服务客户的态度超出了我的预期。Sunreef是少数我

